Curso Gestão Comercial – Estratégia, Liderança e Performance

Negócio - Atendimento, Vendas e Negociação

Live Training (também disponível em presencial)

- **Localidade:**
- **Data:** 08 Mar 2027
- **Preço:** 980 € (Os valores apresentados não incluem IVA. Oferta de IVA a particulares e estudantes.)
- **Horário:** Manhã das 9h00 - 12h30
- **Nível:**
- **Duração:** 21h

Sobre o curso

O **curso Gestão Comercial – Estratégia, Liderança e Performance** foi desenhado para profissionais que lideram ou vão liderar equipas comerciais, com responsabilidade de gerar crescimento sustentável e não apenas o cumprimento de quotas. Através de metodologias modernas e práticas orientadas à produtividade, esta formação prepara-os para otimizar processos, reforçar a colaboração entre equipas, alinhar metas e acelerar a performance comercial.

Ao longo da formação, os participantes irão adquirir competências para alinhar estratégia, equipa e execução, promovendo uma direção comercial mais focada, colaborativa e orientada a resultados. Saberão como coordenar equipas com maior eficácia, libertar tempo de tarefas operacionais para se concentrarem no desenvolvimento do negócio e criar uma cultura comercial coesa e responsabilizadora. A ligação entre direção e equipas no terreno torna-se mais integrada, os processos de decisão mais ágeis e os resultados mais previsíveis e sustentáveis.

Este curso combina estratégia, liderança e execução de alta performance, orientando os participantes a gerir equipas comerciais como verdadeiras motores de crescimento, integradas e alinhadas com a missão da empresa.

Destinatários

Este curso destina-se a:

- Diretores Comerciais que desejam reforçar as suas competências estratégicas, de liderança e de gestão de equipas de vendas, elevando o seu impacto na organização.
- Responsáveis de Vendas ou Sales Managers que se encontram em processo de transição para funções de Direção Comercial ou que assumem responsabilidades equivalentes.
- Gestores de Equipas Comerciais ou Regionais que precisam de estruturar planos comerciais robustos, acompanhar equipas e garantir a entrega de resultados sustentados.

- Empresários ou Diretores-Gerais de PME que têm responsabilidade direta sobre a área comercial e pretendem profissionalizar a gestão da força de vendas para escalar o negócio.
- Profissionais com percurso comercial sénior que ambicionam evoluir para cargos de direção ou coordenação estratégica da área comercial, reforçando liderança e visão de negócio.

Objetivos

- **Fortalecer o papel estratégico da Direção Comercial**, compreendendo como esta função se integra e influencia o rumo global da organização.
- **Aumentar a eficácia na geração de resultados comerciais**, elaborando planos comerciais alinhados com os objetivos de negócio e com o posicionamento da empresa.
- **Elevar a performance das equipas comerciais**, aplicando metodologias modernas de gestão, liderança e motivação orientadas à alta performance.
- **Melhorar a qualidade das interações comerciais**, utilizando estratégias de comunicação de impacto e técnicas de negociação centradas na criação de valor.
- **Integrar liderança, inovação e experiência do cliente**, desenvolvendo uma visão comercial orientada para o futuro e para a diferenciação competitiva.
- **Criar uma cultura de responsabilidade**, foco em resultados e crescimento sustentado, fomentando accountability e mentalidade de alto desempenho em toda a equipa.
- **Capacitar a Direção Comercial para acompanhar e desenvolver pessoas e equipas**, identificando e aplicando as etapas fundamentais de acompanhamento, coaching e desenvolvimento de talento.
- **Traduzir aprendizagem em acção imediata**, desenvolvendo um plano de ação com os colaboradores que garanta execução e acompanhamento contínuo.

Metodologia

A formação terá uma abordagem muito dinâmica, experiencial e orientada à prática, com base nas seguintes metodologias:

Aprendizagem experiencial: Exercícios práticos, roleplays e resolução de casos reais.

Peer learning: Discussões em grupo, momentos de partilha e feedback estruturado entre pares com feedback imediato dos formadores.

Programa

- O Papel da Gestão Comercial na Estratégia da Organização
- Planeamento e Organização da Atividade Comercial
- Gestão da Força de Vendas e Equipas Comerciais de Alta Performance
- Estratégias de Vendas Consultivas e Valor Diferenciado
- De “Chefes” a “Coaches”
- O Processo de Acompanhamento

- O Desenvolvimento de um Plano de Acompanhamento

O Papel da Gestão Comercial na Estratégia da Organização

- Função e responsabilidades da Direção Comercial.
- Alinhamento com a estratégia global da empresa.
- KPIs comerciais e definição de metas SMART.
- Dashboards de gestão comercial e decisão baseada em dados.

Planeamento e Organização da Atividade Comercial

- Construção do Plano Comercial: segmentação, objetivos, roadmap.
- Ferramentas de previsão e análise de vendas.
- Estruturação da equipa e definição de territórios/clientes.
- Gestão de tempo e prioridades da Direção Comercial.

Gestão da Força de Vendas e Equipas Comerciais de Alta Performance

- Modelos de organização da força de vendas (hunter vs farmer, inside vs field).
- Perfis comerciais e matching com o ciclo de venda.
- Avaliação de performance e feedback contínuo.
- Reconhecimento, motivação e gestão de talento.

Estratégias de Vendas Consultivas e Valor Diferenciado

- Comunicação de Impacto e Negociação Estratégica.
- Da venda transacional à venda consultiva.
- Técnicas de identificação de necessidades e geração de valor.
- Propostas de valor que criam diferenciação.
- Cross-selling, up-selling e fidelização estratégica.

De “Chefes” a “Coaches”

- Liderança Comercial e Gestão da Mudança.
- A relação entre liderança e coaching.
- Como passar do “perfil” de “chefe” ao perfil de “coach”.
- Promover o autodesenvolvimento, para desenvolver os outros: as qualidades de um coach.
- Ser capaz de escutar, para ser capaz de falar: da escuta à comunicação não verbal.
- “Se queres uma equipa campeã, pensa como um campeão”: da Auto motivação ao pensamento positivo.

O Processo de Acompanhamento

- Como desenvolver ao máximo as capacidades próprias e as dos outros.
- Como conseguir uma equipa de “elevado rendimento”.

O Desenvolvimento de um Plano de Acompanhamento

- Os pontos básicos do plano.
- Estabelecimento de metas pessoais e progresso.